Suplemento económico de
Página/12
Domingo 19 de diciembre
de 1993 -
Año 4-N° 191

# CASH

MILLONES DE ELECTRODOMESTICOS
IMPORTADOS ARRINCONAN
LA PRODUCCION NACIONAL

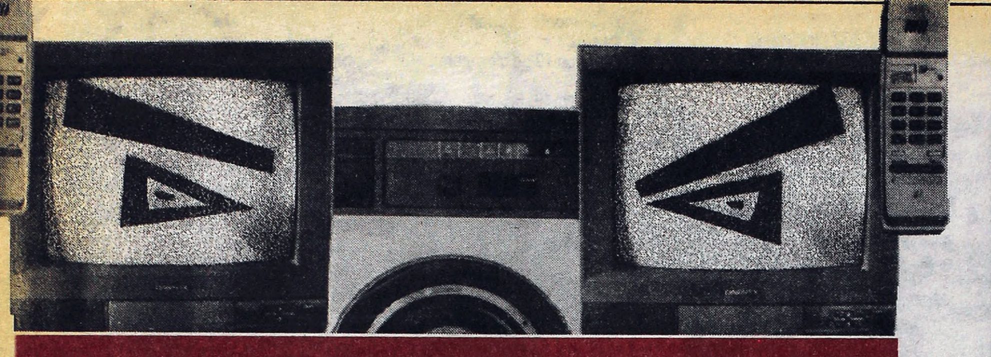
# LOS INVASORES

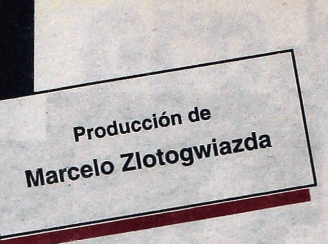
- En 18 meses se importaron 1.800.000 planchas, 62.000.000 de encendedores, 350.000 lavarropas, 1.560.000 secadores de pelo, 390.000 aspiradoras, 200.000 tostadoras, 270.000 cafeteras, 1.350.000 ventiladores y turbos, 1.000.000 de televisores, 475.000 calefactores y radiadores, etc.
- Caen bruscamente los precios de televisores, microondas, y videograbadoras
- Los hipermercados están copando el negocio con superofertas
- Los industriales reclaman mayor protección
- Se traen electrodomésticos desde Bangladesh, Qatar, Yemen, Cuba y Kuwait

## SANTIAGO EN LLAMAS

*Por Marcelo Zlotogwiazda*

Enfoque, página 8






# IMPORTACION

## EL GASTO EN DOLARES (*)

| | Precio promedio (*) 1992 | Precio promedio (*) 1er.semestre 1993 | Gasto total (*) 1992 | Gasto total (*) 1er.semestre 1993 | Principal país de origen origen |
|---|---|---|---|---|---|
| Aspiradoras | 66,88 | 68,73 | 5.591.784 | 2.373.295 | Holanda |
| Lustraas.y encerad. | 51,65 | 51,82 | 1.642.468 | 723.540 | Chile |
| Secarropas centrif. | 45,22 | 45,15 | 2.255.695 | 2.247.953 | Brasil |
| Ventilad. de techo | 19,99 | 17,70 | 11.734.800 | 1.530.196 | China |
| Vent. de mesa o pie | 12,78 | 12,27 | 4.503.912 | 751.194 | China |
| Ventiladores mini | 2,43 | 3,71 | 170.052 | 28.031 | China |
| Turbocirculadores | 19,92 | 14,45 | 2.959.857 | 527.155 | China |
| Secad.de pelo conv. | 7,63 | 12,33 | 2.785.631 | 334.673 | China |
| Secad.de pelo prof. | 22,22 | 22,39 | 323.628 | 108.767 | China |
| Minisecadores | 1,94 | 1,38 | 1.172.227 | 421.134 | China |
| Cafeteras eléctr. | 18,36 | 19,19 | 2.801.898 | 1.918.600 | China |
| Tostad.de pan aut. | 15,65 | 15,74 | 1.524.922 | 1.177.000 | China |
| Freidoras | 53,97 | 52,54 | 711.256 | 220.247 | Belg.Hol. |
| Sandwich. y waffler. | 19,50 | 21,12 | 234.234 | 249.201 | EE.UU.-China |
| Planchas elect.secas | 7,76 | 8,29 | 4.429.049 | 2.115.000 | China |
| Planchas el.a vapor | 14.04 | 17.28 | 8.161.974 | 2.059.929 | Chin.-Sing. |
| Lavarrop.hogar | 249,32 | 231,31 | 59.094.812 | 26.225.738 | Italia |
| Secadoras de ropa | 196,46 | 180,72 | 494.096 | 236.384 | Inglat. |
| Secad.industriales | 887,56 | 884,29 | 886.788 | 63.669 | EE.UU. |
| Estufas, calovent. | 17,25 | 19,31 | 739.456 | 1.608.221 | Urug.-Chin. |
| Calef. c/ventil. | 50,87 | 37,02 | 676.208 | 1.456.699 | Uruguay |
| Radiad. de aceite | 44,60 | 40,10 | 3.781.835 | 6.566.623 | Italia |
| Batidoras | 13,94 | 12,22 | 3.448.234 | 1.504.257 | Bras.-Chin. |
| Licuadoras | 15,31 | 15,56 | 2.251.623 | 2.308.176 | Brasil |
| Mezcladoras | 6,09 | 6,20 | 156.360 | 102.974 | Hong Kong |
| Picadoras | 15,23 | 15,24 | 171.921 | 170.724 | Francia |
| Procesadoras | 35,03 | 40,59 | 6.145.628 | 3.130.883 | Brasil |
| Exprimidores | 7,56 | 9,36 | 954.519 | 565.997 | Chin.-Bangl. |
| Jugueras | 21,02 | 19,87 | 1.153.439 | 694.772 | Brasil |
| Molinillos de café | 4,91 | 3,20 | 101.678 | 48.157 | China |
| Cuchillo eléctrico | 9,17 | 9,93 | 386.780 | 228.031 | China |
| Otros (*) | 8,34 | 6,85 | 1.546.811 | 352.545 | EE.UU. |
| Encendedores no rec. | 0,12 | 0,13 | 4.477.804 | 2.409.729 | Uruguay |
| Total | | | 137.471.399 | 64.459.694 | |

(*) Los precios –y por lo tanto los gastos– son valores FOB, es decir que no incluyen los seguros y fletes. Para llegar al precio al público, habría que agregar el pago de arancel, los impuestos internos, el margen de intermediación y comercialización y un porcentaje de ganancia.
(**) Abrelatas, afiladoras de cuchillos, heladoras, cortadoras de fiambre, cepillos dentales.
Fuente: Cámara de Fabricantes de Aparatos Eléctricos y Mecánicos para el Hogar.

A partir del jueves pasado uno de los hipermercados puso en venta una plancha "made in China" a 9 pesos y un televisor 14 pulgadas de igual origen a 270 pesos. Sin duda, dos extraordinarias pichinchas. Pero la contracara de esas oportunidades que el dólar barato les abre a los consumidores es que las importaciones de electrónica y electrodomésticos ya conforman un aluvión que no sólo tira abajo los precios sino también barre con la fabricación local de muchos artículos, además de aportar lo suyo al creciente déficit en la balanza comercial: desde enero de 1992 hasta mediados de este año se importaron más de 1,8 millones de planchas, un millón de televisores, más de 1,5 millones de secadores de pelo, más de 60 millones de encendedores –casi 2 per cápita–, cerca de 400.000 aspiradoras, similar cantidad de batidoras, 250.000 procesadoras, 150.000 microondas, 220.000 heladeras, 90.000 freezers, 22.000 aparatos de aire acondicionado, 350.000 lavarropas, etc. (ver cuadros).

Considerando nada más que las planchas, el gasto de divisas a lo largo de esos 18 meses fue de casi 17 millones de dólares (ver cuadro), y en términos de participación en el mercado la importación representó un 75 por ciento. No sólo en planchas se alcanza ese porcentaje de penetración importada: hay por lo menos más de diez rubros electrodomésticos donde más de 3 de cada 4 productos que se venden fueron fabricados afuera: lavavajillas, secadores de pelo, tostadoras de pan, sandwicheras, sartenes eléctricas, secarropas, calefactores y radiadores, mezcladoras, exprimidoras, molinillos de café, cuchillos eléctricos y encendedores.

### LOS HIPERMERCADOS COPAN LA PLAZA

La avalancha de importados había provocado un considerable descenso en los precios de varios artículos: un televisor o una videograbadora que hace dos años y medio costaba 800 dólares hoy se vende a menos de 500, y los microondas que costaban 800-900 bajaron a 500 (los medianamente sofisticados) y a 200 los chinos. Ahora, la irrupción de los hipermercados en el negocio de audio y electrodomésticos está profundizando la caída. Aprovechando el gran poder de negociación que les permite la envergadura de su actividad, han salido a importar a gran escala, en condiciones ventajosas y a precios supercompetitivos. Por ejemplo, la partida de 7000 televisores que una de esas cadenas está vendiendo a 270 dólares fue comprada en China a un precio FOB de 132 dólares. Y aunque los aparatos llevan la desconocida marca Daenyx en realidad son Daewo, una prestigiosa marca coreana que el híper no puede utilizar ya que existe un convenio de exclusividad entre Daewo y la firma local Philco.

Makro y Carrefour también han traído de China cerca de 40.000 microondas que venderán al público a menos de 200 dólares, y entre ambos importaron en los últimos meses más

### CONTRABANDO Y SUBFACTURACION

Si bien la estadística disponible sobre importación de electrónica y electrodomésticos es por sí sola lo suficientemente elocuente acerca del altísimo nivel de compras externas en muchos rubros, esos datos subestiman la realidad debido a que no incluyen el contrabando de mercadería ni la subfacturación.

Diversas fuentes consultadas para la elaboración de este informe explicaron y ejemplificaron acerca de este tipo de maniobras desleales:

–Contrabando "hormiga" por las fronteras de países limítrofes.

–Contrabando de grandes importadores. Por ejemplo, un caso muy frecuente es el de importadores desde la zona franca de Colonia que presentan en la Aduana el despacho antes de cargar el barco; si les toca *canal verde* llenan los containers con mercadería de mucho más valor. Otro caso es el de un importador que compró estampillas fiscales para importar casetes, pero las utilizó en equipos de audio.

–Subfacturación. Por ejemplo, una videograbadora Panasonic SD20 que en origen tiene un valor FOB que no baja de 320 dólares se puede conseguir en negocios porteños a 499 dólares, con un margen que, dado el costo de fletes, seguros, aranceles, etc., no sería posible sin que medie subfacturación. También puede encontrarse una bandeja de CD marca Technics que en Miami tiene un precio de lista al mayoreo de 115 dólares y aquí se está vendiendo a 200.

# LLUVIA IMPORTADA

| | AÑO 1992 Unidades Importadas | Porcentaje sobre vtas. totales | PRIMER SEMESTRE 1993 Unidades Importadas | Porcentaje sobre vtas. totales |
|---|---|---|---|---|
| Aspiradoras | 267.872 | 47,3 | 122.589 | 49,7 |
| Secadores de ropa | 49.878 | 15,1 | 49.788 | 16,1 |
| Lavavajillas | 5.716 | 89,1 | 2.300 | 100,0 |
| Purific. de cocina | 19.756 | 20,0 | 31.330 | 47,2 |
| Ventilad. y turbos | 1.158.105 | 71,1 | 191.697 | 73,5 |
| Secadores de pelo | 1.058.774 | 89,8 | 511.756 | 91,3 |
| Cafeteras | 169.197 | 66,8 | 100.002 | 75,2 |
| Tostadoras de pan | 112.791 | 91,9 | 74.800 | 100,0 |
| Freidoras eléctric. | 13.178 | 32,0 | 4.216 | 26,0 |
| Sandwich. y waffler. | 14.295 | 82,7 | 11.800 | 92,2 |
| Yogurteras, pochocleras y otros (*) | 156.407 | 87,7 | 60.000 | 89,6 |
| Sartenes eléctricas | 42.259 | 100,0 | 24.012 | 82,8 |
| Hornos eléctricos (**) | 12.330 | 40,7 | 18.927 | 70,3 |
| Planchas eléctricas | 1.346.155 | 77,0 | 464.200 | 72,6 |
| Lavarropas | 237.492 | 53,1 | 113.381 | 56,3 |
| Secarropas | 2.515 | 100,0 | 2.156 | 100,0 |
| Calefact. y radiadores | 147.991 | 75,5 | 328.210 | 89,1 |
| Batidoras | 247.448 | 65,2 | 123.061 | 67,2 |
| Licuadoras | 147.060 | 58,3 | 148.344 | 74,8 |
| Mezcladoras | 25.397 | 100,0 | 25.685 | 100,0 |
| Trituradoras | 11.287 | 36,1 | 11.206 | 58,3 |
| Procesadoras | 175.449 | 48,7 | 77.139 | 54,3 |
| Exprimidoras | 126.236 | 80,8 | 60.460 | 85,9 |
| Jugueras | 54.885 | 71,4 | 34.963 | 77,8 |
| Molinillos de café | 20.722 | 80,6 | 15.063 | 88,3 |
| Cuchillos eléctricos | 42.180 | 80,8 | 22.155 | 84,7 |
| Abrelatas, afiladoras y otros (***) | 185.416 | ? | 51.474 | ? |
| Encendedores a gas | 43.777.098 | 83.5 | 18.030.674 | 81,3 |

(*) Incluye arroceras, duchas eléctricas, calientaplatos, calientamaderas, depiladoras.
(**) No son microondas.
(***) Incluye heladoras, cortadoras de fiambre, cepillos dentales.

Fuente: Cámara de Fabricantes de Aparatos Eléctricos y Mecánicos para el Hogar. Documento presentado a Cavallo el 2 de noviembre.

de 150.000 ventiladores.

Para entender el gran poder de compra de los hipermercados, alcanza con una reciente compra que realizó Makro. Desde su casa matriz en Holanda compró 400 contenedores de televisores chinos (alrededor de 150 unidades por contenedor) que abastecerán a sus locales de España y la Argentina. No es raro entonces que estén ofreciendo una TV marca Recor de 20 pulgadas a un poquito más de 300 dólares.

"El objetivo actual de los hipermercados no es ganar mucho dinero con audio y electrónica –explicó alguien que conoce muy bien la estrategia que están siguiendo–: cobran lo mínimo indispensable como para salir hechos, ya que la primera intención que tienen es copar ese mercado y borrar del mapa muchas de las casas de artículos para el hogar." Aunque hasta hace poco éstas cobraban más caro, ofrecían la ventaja del pago con tarjeta que los híper no aceptaban. Pero en los últimos meses también los híper comenzaron a recibir tarjetas.

Según José Luis Camporino, director general de Philco, "los híper realizan el 8 por ciento de las ventas de nuestros televisores, heladeras, videograbadoras y audio, pero el porcentaje sube al 13 por ciento si se toman en cuenta todas las marcas". Es decir que ya embolsan uno de cada seis pesos de la facturación total de esos artículos.

### AL CALOR DEL ATRASO Y LA APERTURA

Para Alejandro Manzanares, gerente de la división Audio de Philips, el boom en la importación de electrónica se debe "a la apertura, a la estabilidad, al incremento del sueldo en dólares, a la reaparición del crédito y a la tentación que despiertan las nuevas tecnologías".

Gran parte de los productos que llegan son de primera calidad y tec-

## SOLICITUD

El 2 de noviembre pasado la Cámara de Fabricantes de Aparatos Eléctricos y Mecánicos para el Hogar le presentó a Cavallo un petitorio de medidas proteccionistas contra la invasión de artículos importados. En base a un impresionante trabajo de 350 páginas, que ilustra con infinidad de datos los porcentajes que han captado los productos extranjeros en distintos mercados, la CAFAEMEH solicitó "la aplicación de claúsulas de salvaguardia para todos aquellos productos importados desde Brasil cuya cantidad en unidades de importación supere el 20 por ciento del mercado aparente". Además, reclamó la "aplicación de valores mínimos de recaudación aduanera para los siguientes productos: aspiradoras, lustraaspiradores, escurridores centrífugos de ropa, secarropas centrífugos, campanas aspirantes y purificadores de cocinas, ventiladores de techo y turbocirculadores, cafeteras, freidoras, planchas, lavarropas automáticos, convectores, radiadores, batidoras, licuadoras, picadoras, procesadoras, jugueras y encendedores".






## IMAGEN EXTRANJERA

Televisores

| | Producción local | Importación |
|---|---|---|
| 1985 | 540.000 | s/d |
| 1986 | 750.000 | s/d |
| 1987 | 665.000 | s/d |
| 1988 | 480.000 | s/d |
| 1989 | 287.026 | s/d |
| 1990 | 285.199 | s/d |
| 1991 | 606.817 | 50.000 |
| 1992 | 1.344.692 | 590.000 |
| 1993 | (ene.-set.) | 1.161.204 |
| 1993 (estimado) | 1.600.000 | 600.000 |
| 1994 (proyectado) | 1.500.000-1.800.000 | 400.000-600.000 |

Fuente: Empresas del sector.

## PARA QUEDARSE HELADO

| | Producción (1) | Importación Brasil | Otros países | Total (2) | (2)/(1) % |
|---|---|---|---|---|---|
| **HELADERAS** | | | | | |
| 1990 | 264.887 | | | | |
| 1991 | 438.819 | | | | |
| 1992 | 553.561 | 113.284 | 21.925 | 135.209 | 24,4 |
| 1er. semestre 1993 | 342.253 | 65.394 | 16.872 | 82.266 | 24,0 |
| **FREEZERS** | | | | | |
| 1990 | 62.000 | | | | |
| 1991 | 137.616 | | | | |
| 1992 | 207.392 | 54.490 | 2.598 | 57.088 | 27,5 |
| 1er. semestre 1993 | 68.435 | 30.914 | 1.139 | 32.053 | 46,8 |
| **EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO** | | | | | |
| 1990 | 36.905 | | | 17.103 | |
| 1991 | 47.837 | | | 27.559 | |
| 1992 | 43.005 | | | 13.399 | |
| 1er. semestre 1993 | 11.559 | | | 8.344 | |

Aclaración: en el caso de equipos de aire acondicionado, la importación es de motocompresores.
Fuente: Cámara Argentina de Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado.

## MADE IN BANGLADESH

La orgía importadora que provocó Martínez de Hoz tuvo un producto y un origen emblemático: los paraguas de Taiwán. Trece años después, esa isla ya es reconocida como una potencia exportadora mundial y a nadie sorprende que de ahí provenga una porción considerable de los bienes que llegan de afuera.

Pero también ahora hay sorpresas.

Aunque a propósito de esta nueva apertura de Cavallo los funcionarios, algunos economistas y ciertos empresarios opinan que "ya no se traen baratijas como en 1979-1980", hay datos que demuestran lo contrario.

Pasando lista al origen de las importaciones de electrodomésticos, se encuentra que desde enero de 1992 hasta junio de este año entraron desde Bangladesh 8557 ventiladores de techo, 8713 ventiladores de mesa o pie, 654 miniventiladores, 2016 aspiradoras para auto, 1226 secadores de pelo, 4015 minisecadores de pelo, 720 onduladores y rizadores, 504 planchas, 25.330 exprimidoras, 1008 miniexprimidoras y dos cuchillos eléctricos.

Aunque parezca mentira, en el equipamiento de los hogares argentinos también hay productos eléctricos de procedencia tan insólita como Yemen (2001 ventiladores de techo) y Qatar (300 ventiladores de techo).

Para los que creen que Kuwait es un país petrolero destruido por la guerra, de ese lugar llegaron 20 licuadoras a un precio FOB de 12,64 dólares. Mucho más caras que las 48 licuadoras que se importaron de Cuba a 5,20 dólares. El país del azúcar, el ron y los habanos también fue origen de cafeteras eléctricas (16), tostadoras (44), freidoras (11), planchas (160), batidoras (106), mezcladoras (36), procesadoras (4) y exprimidoras (48). No se sabe si fueron importaciones militantes o si, en cambio, Fidel finalmente logró cierta industrialización y encontró en la Argentina un buen nicho exportador.

¿Acaso alguien puede poner en duda la implacable lógica del libre comercio?, ¿o negar que Bangladesh, Kuwait, Qatar, Cuba y Yemen tienen ventajas comparativas sobre la Argentina en la producción de electrodomésticos?

nología avanzada, pero también abundan las baratijas (ver recuadro "Made in Bangladesh") que se rompen al primer uso o no dan el resultado esperado. Un caso típico fue el de ventiladores de techo y turboventiladores: el año pasado se trajeron 1.158.000 unidades, pero como consecuencia de que la insatisfacción fue mucha, en la primera mitad de este año la importación cayó a menos de 200.000 unidades.

De todas maneras (ver cuadro "Gasto en dólares") para una extensa serie de electrodomésticos se aprecia que en el primer semestre de 1993 se importó casi al mismo ritmo que en el '92: 64,5 vs. 137,5 millones de dólares.

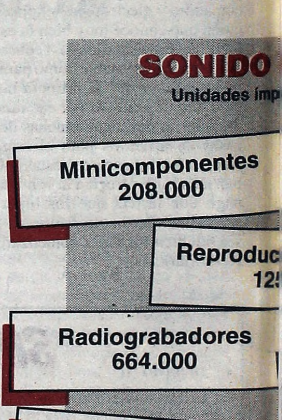
El boom ha motivado quejas y pedidos de auxilio. Para Juan José Ibáñez, gerente de la Cámara de Artefactos del Hogar, "el año '94 será muy difícil: no ha bajado la importación y el mercado de algunos productos está casi saturado. Observamos el cierre gradual de industrias con fuerte impacto sobre la ocupación. Algunas fábricas reducen su dotación y otras directamente cerraron". La cámara que nuclea a los fabricantes de electrodomésticos (sin contar heladeras, freezers y aparatos de aire acondicionado) está negociando con el subsecretario de Comercio Exterior, Carlos Kesman, la introducción de cláusulas de salvaguardia para la importación desde Brasil y valores de referencia para una extensa lista de productos (ver recuadro). Por su parte, los fabricantes de heladeras lograron hace no mucho que se impongan cupos para los productos brasileños.

Hace dos años que hay presentada una denuncia por dumping contra televisores y autorradios de Corea que todavía no fue resuelta, y hace seis meses el Gobierno rechazó otra denuncia contra televisores de China, argumentando que no es posible obtener el precio de venta local en ese mercado dada la característica de esa economía. Sin embargo, los productores locales afirman que "aun si no imputamos ningún costo a los salarios, la suma de los componentes es mayor que el precio al que los chinos venden el producto", y destacan que "por algo habrá sido que México impuso un 103 por ciento de sobrearancel a los televisores chinos y que los coreanos tienen que pagar un 33 por ciento de derecho antidumping para entrar a Europa".

Camporino de Philco opina que "en el resto del mundo, todo país que tiene una industria electrónica la defiende con distintos mecanismos protectivos".

### PESE A TODO

"En 1992 fabricábamos 250 heladeras por día y hoy estamos en 700",



IMPORTACION

## IMAGEN EXTRANJERA

Televisores

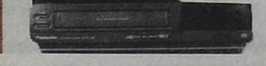
| | Producción local | Importación |
|---|---|---|
| 1985 | 540.000 | s/d |
| 1986 | 750.000 | s/d |
| 1987 | 665.000 | s/d |
| 1988 | 480.000 | s/d |
| 1989 | 287.026 | s/d |
| 1990 | 285.199 | s/d |
| 1991 | 606.817 | 50.000 |
| 1992 | 1.344.692 | 590.000 |
| 1993 | (ene.-set.) | 1.161.204 |
| 1993 (estimado) | 1.600.000 | 600.000 |
| 1994 (proyectado) | 1.500.000-1.800.000 | 400.000-600.000 |

Fuente: Empresas del sector.

## PARA QUEDARSE HELADO

| | Producción (1) | Importación Brasil | Importación Otros países | Total (2) | (2)/(1) % |
|---|---|---|---|---|---|
| **HELADERAS** | | | | | |
| 1990 | 264.887 | | | | |
| 1991 | 438.819 | | | | |
| 1992 | 553.561 | 113.284 | 21.925 | 135.209 | 24,4 |
| 1er. semestre 1993 | 342.253 | 65.394 | 16.872 | 82.266 | 24,0 |
| **FREEZERS** | | | | | |
| 1990 | 62.000 | | | | |
| 1991 | 137.616 | | | | |
| 1992 | 207.392 | 54.490 | 2.598 | 57.088 | 27,5 |
| 1er. semestre 1993 | 68.435 | 30.914 | 1.139 | 32.053 | 46,8 |
| **EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO** | | | | | |
| 1990 | 36.905 | | | 17.103 | |
| 1991 | 47.837 | | | 27.559 | |
| 1992 | 43.005 | | | 13.399 | |
| 1er. semestre 1993 | 11.559 | | | 8.344 | |

Aclaración: en el caso de equipos de aire acondicionado, la importación es de motocompresores.
Fuente: Cámara Argentina de Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado.



nología avanzada, pero también abundan las baratijas (ver recuadro "Made in Bangladesh") que se rompen al primer uso o no dan el resultado esperado. Un caso típico fue el de ventiladores de techo y turboventiladores: el año pasado se trajeron 1.158.000 unidades, pero como consecuencia de que la insatisfacción fue mucha, en la primera mitad de este año la importación cayó a menos de 200.000 unidades.

De todas maneras (ver cuadro "Gasto en dólares") para una extensa serie de electrodomésticos se aprecia que en el primer semestre de 1993 se importó casi al mismo ritmo que en el '92: 64,5 vs. 137,5 millones de dólares.

El boom ha motivado quejas y pedidos de auxilio. Para Juan José Ibáñez, gerente de la Cámara de Artefactos del Hogar, "el año '94 será muy difícil: no ha bajado la importación y el mercado de algunos productos está casi saturado. Observamos el cierre gradual de industrias con fuerte impacto sobre la ocupación. Algunas fábricas reducen su dotación y otras directamente cerraron". La cámara que nuclea a los fabricantes de electrodomésticos (sin contar heladeras, freezers y aparatos de aire acondicionado) está negociando con el subsecretario de Comercio Exterior, Carlos Kesman, la introducción de cláusulas de salvaguardia para la importación desde Brasil y valores de referencia para una extensa lista de productos (ver recuadro). Por su parte, los fabricantes de heladeras lograron hace no mucho que se impongan cupos para los productos brasileños.

Hace dos años que hay presentada una denuncia por dumping contra televisores y autorradios de Corea que todavía no fue resuelta, y hace seis meses el Gobierno rechazó otra denuncia contra televisores de China, argumentando que no es posible obtener el precio de venta local en ese mercado dada la característica de esa economía. Sin embargo, los productores locales afirman que "aun si no imputamos ningún costo a los salarios, la suma de los componentes es mayor que el precio al que los chinos venden el producto", y destacan que "por algo habrá sido que México impuso un 103 por ciento de sobrearancel a los televisores chinos y que los coreanos tienen que pagar un 33 por ciento de derecho antidumping para entrar a Europa".

Camporino de Philco opina que "en el resto del mundo, todo país que tiene una industria electrónica la defiende con distintos mecanismos protectivos".

### PESE A TODO

"En 1992 fabricábamos 250 heladeras por día y hoy estamos en 700", dice Víctor Carelli, presidente de Whirlpool Argentina, subsidiaria de una matriz estadounidense que adquirió a nivel mundial todo la línea blanca de Philips.

Al igual que en el sector automotriz –donde a pesar de las 200.000 unidades que se importaron en los tres últimos años, la producción local se cuadruplicó–, en heladeras, televisores y videos la explosión dedemanda fue tan grande que el salto en importaciones no inhibió un aumento en la actividad interna (ver cuadros).

E incluso hay quienes están pensando en invertir. Por ejemplo, Whirlpool reabrió la planta que Philips había desactivado en San Luis, y Philco no sólo acaba de tomar una participación en la empresa Lametal donde va a realizar desarrollos tecnológicos en heladeras, sino también está evaluando junto con socios brasileños la apertura de una fábrica de tubos para televisores (una inversión de 120 millones de dólares, con tecnología Orion que apunta a ahorrar los 16 dólares por unidad que les cuesta el flete) y la instalación de una fábrica de lavarropas (inversión de 15 millones de dólares). También Aurora está estudiando proyectos en estos rubros.

Pero *producción local* no siempre significa exactamente *producción local*. Por ejemplo, de cada televisor que sale de una planta argentina, un 50 por ciento del precio se va en insumos importados (la única pieza importante que se fabrica acá es el gabinete). Y los mismos porcentajes de componentes importados se dan en videograbadoras y autorradios de *fabricación nacional*.

## MADE IN BANGLADESH

La orgía importadora que provocó Martínez de Hoz tuvo un producto y un origen emblemático: los paraguas de Taiwán. Trece años después, esa isla ya es reconocida como una potencia exportadora mundial y a nadie sorprende que de ahí provenga una porción considerable de los bienes que llegan de afuera.

Pero también ahora hay sorpresas.

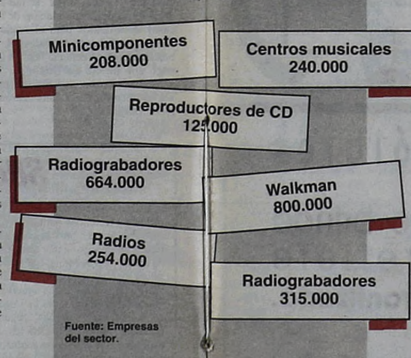
Aunque a propósito de esta nueva apertura de Cavallo los funcionarios, algunos economistas y ciertos empresarios opinan que "ya no se traen baratijas como en 1979-1980", hay datos que demuestran lo contrario.

Pasando lista al origen de las importaciones de electrodomésticos, se encuentra que desde enero de 1992 hasta junio de este año entraron desde Bangladesh 8557 ventiladores de techo, 8713 ventiladores de mesa o pie, 654 miniventiladores, 2016 aspiradoras para auto, 1226 secadores de pelo, 4015 minisecadores de pelo, 720 onduladores y rizadores, 504 planchas, 25.330 exprimidoras, 1008 miniexprimidoras y dos cuchillos eléctricos.

Aunque parezca mentira, en el equipamiento de los hogares argentinos también hay productos eléctricos de procedencia tan insólita como Yemen (2001 ventiladores de techo) y Qatar (300 ventiladores de techo).

Para los que creen que Kuwait es un país petrolero destruido por la guerra, de ese lugar llegaron 20 licuadoras a un precio FOB de 12,64 dólares. Mucho más caras que las 48 licuadoras que se importaron de Cuba a 5,20 dólares. El país del azúcar, el ron y los habanos también fue origen de cafeteras eléctricas (16), tostadoras (44), freidoras (11), planchas (160), batidoras (106), mezcladoras (36), procesadoras (4) y exprimidoras (48). No se sabe si fueron importaciones militantes o si, en cambio, Fidel finalmente logró cierta industrialización y encontró en la Argentina un buen nicho exportador.

¿Acaso alguien puede poner en duda la implacable lógica del libre comercio?, ¿o negar que Bangladesh, Kuwait, Qatar, Cuba y Yemen tienen ventajas comparativas sobre la Argentina en la producción de electrodomésticos?




# CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

## CANALE S.A.

Si todo sigue como hasta ahora, la tradicional fábrica de alimentos habrá facturado unos 77 millones de pesos entre enero y diciembre de 1993, es decir cerca de 80 por ciento más que en 1990. Como lo muestra el gráfico, la mayor producción de galletitas, dulces, conservas, harina y envases de hojalata no impidió, sin embargo, que la firma redujera 26 por ciento de su fuerza de trabajo entre mediados de aquel año y el pasado mes de junio.

Esta nueva paradoja de la economía en tiempos modernos no es privativa de la Argentina y consiste en que la torta social aumenta pero requiere cada vez menos cocineros con derecho a reclamar su porción.

En el Hemisferio Norte se bautizó a un proceso análogo como "la reactivación sin corazón". Su sombría proyección social en un país como el nuestro indica la posibilidad de potenciar aún más los niveles actuales de desempleo y marginalidad. Esto en la medida en que el ajuste de personal sobre los diversos sectores de actividad –que está lejos de haber terminado– siga actuando de manera inmediata sobre el mercado de trabajo sin anestesia y sin que el resto de la comunidad disponga sobre los cesantes las redes de seguridad necesarias para proteger su capacidad de trabajo y su familia.

Pero en Canale continuaron las pérdidas, a pesar del sacrificio social incurrido y de mejores condiciones de mercado. En efecto, Canale pudo agrandar sus márgenes con la liberación de precios de fines del '89. A ello se sumó, más tarde, la menor incidencia de costos fijos sobre el precio gracias a una mayor producción. Entre otros ahorros, también se retocó el organigrama por el lado jerárquico, unificando áreas y concentrando funciones. Nuevos beneficios se esperan de la puesta en marcha del plan de informática y de la modernización de la planta de derivados de harina.

Con todo, los resultados no cambiaron de signo. La causa es una ingente suma de intereses sobre deudas que, trimestre a trimestre –de manera casi ininterrumpida durante los últimos cuatro años–, devoran todo excedente obtenido en la producción. De no computarse intereses, los quebrantos se convierten en aceptables ganancias.

Es sobre esa base que los accionistas mayoritarios de Canale estarían elaborando una salida a la crisis mediante el ingreso de nuevos socios. Con más capital, podría cancelarse la parte más cara del pasivo y renegociar otras deudas que soporta la sociedad.

CANALE DISMINUYO EL PERSONAL MIENTRAS DUPLICABA LAS VENTAS

MILLONES DE PESOS: 0, 30, 60, 90
PERSONAL OCUPADO: 1200, 1500, 1800, 2100
90, 91, 92, 93 (e)
VENTAS
PERSONAL

dice Víctor Carelli, presidente de Whirlpool Argentina, subsidiaria de una matriz estadounidense que adquirió a nivel mundial todo la línea blanca de Philips.

Al igual que en el sector automotriz –donde a pesar de las 200.000 unidades que se importaron en los tres últimos años, la producción local se cuadruplicó–, en heladeras, televisores y videos la explosión dedemanda fue tan grande que el salto en importaciones no inhibió un aumento en la actividad interna (ver cuadros).

E incluso hay quienes están pensando en invertir. Por ejemplo, Whirlpool reabrió la planta que Philips había desactivado en San Luis, y Philco no sólo acaba de tomar una participación en la empresa Lametal donde va a realizar desarrollos tecnológicos en heladeras, sino también está evaluando junto con socios brasileños la apertura de una fábrica de tubos para televisores (una inversión de 120 millones de dólares, con tecnología Orion que apunta a ahorrar los 16 dólares por unidad que les cuesta el flete) y la instalación de una fábrica de lavarropas (inversión de 15 millones de dólares). También Aurora está estudiando proyectos en estos rubros.

Pero *producción local* no siempre significa exactamente *producción local*. Por ejemplo, de cada televisor que sale de una planta argentina, un 50 por ciento del precio se va en insumos importados (la única pieza importante que se fabrica acá es el gabinete). Y los mismos porcentajes de componentes importados se dan en videograbadoras y autorradios de *fabricación nacional*.

FORANEO
...ortadas en 1993

Centros musicales 240.000

...tores de CD ...000

Walkman 800.000

Radiograbadores 315.000

# CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

## CANALE S.A.

CANALE DISMINUYO EL PERSONAL MIENTRAS DUPLICABA LAS VENTAS

MILLONES DE PESOS: 0, 30, 60, 90
PERSONAL OCUPADO: 1200, 1500, 1800, 2100
90, 91, 92, 93 (e)
VENTAS — PERSONAL

Si todo sigue como hasta ahora, la tradicional fábrica de alimentos habrá facturado unos 77 millones de pesos entre enero y diciembre de 1993, es decir cerca de 80 por ciento más que en 1990. Como lo muestra el gráfico, la mayor producción de galletitas, dulces, conservas, harina y envases de hojalata no impidió, sin embargo, que la firma redujera 26 por ciento de su fuerza de trabajo entre mediados de aquel año y el pasado mes de junio.

Esta nueva paradoja de la economía en tiempos modernos no es privativa de la Argentina y consiste en que la torta social aumenta pero requiere cada vez menos cocineros con derecho a reclamar su porción.

En el Hemisferio Norte se bautizó a un proceso análogo como "la reactivación sin corazón". Su sombría proyección social en un país como el nuestro indica la posibilidad de potenciar aún más los niveles actuales de desempleo y marginalidad. Esto en la medida en que el ajuste de personal sobre los diversos sectores de actividad –que está lejos de haber terminado– siga actuando de manera inmediata sobre el mercado de trabajo sin anestesia y sin que el resto de la comunidad disponga sobre los cesantes las redes de seguridad necesarias para proteger su capacidad de trabajo y su familia.

Pero en Canale continuaron las pérdidas, a pesar del sacrificio social incurrido y de mejores condiciones de mercado. En efecto, Canale pudo agrandar sus márgenes con la liberación de precios de fines del '89. A ello se sumó, más tarde, la menor incidencia de costos fijos sobre el precio gracias a una mayor producción. Entre otros ahorros, también se retocó el organigrama por el lado jerárquico, unificando áreas y concentrando funciones. Nuevos beneficios se esperan de la puesta en marcha del plan de informática y de la modernización de la planta de derivados de harina.

Con todo, los resultados no cambiaron de signo. La causa es una ingente suma de intereses sobre deudas que, trimestre a trimestre –de manera casi ininterrumpida durante los últimos cuatro años–, devoran todo excedente obtenido en la producción. De no computarse intereses, los quebrantos se convierten en aceptables ganancias.

Es sobre esa base que los accionistas mayoritarios de Canale estarían elaborando una salida a la crisis mediante el ingreso de nuevos socios. Con más capital, podría cancelarse la parte más cara del pasivo y renegociar otras deudas que soporta la sociedad.

El Buen Inversor

# VACACIONES CORTAS

**Los operadores esperan un verano bastante activo en la City. Por ese motivo, las vacaciones de muchos se han acortado. Nadie quiere quedar fuera de los nuevos negocios que se vienen, más aun cuando es poco probable que haya subas espectaculares en las inversiones tradicionales en acciones y en bonos.**

*(Por Alfredo Zaiat)* No será un verano como los anteriores. Los operadores no podrán disfrutar de largas vacaciones en alguna playa de arenas blancas. Sólo tendrán oportunidad de descansar apenas un par de semanas. Los negocios en la City no esperarán a marzo, y el que no vaya a pegar primero quedará relegado en un mercado cada vez más competitivo. Jornadas más intensas no se deberán a turbulencias cambiarias, como las vividas en los veranos traumáticos de hace algunos años, sino a que 1994 se perfila como un año que para ganar dinero habrá que transpirar un poco más.

La bicicleta dólar-tasas-dólar por ahora es un añorado recuerdo y la posibilidad de hacer grandes diferencias con las acciones y los bonos ya no será tan fácil. Después del boom de cotizaciones de agosto del '91 y la posterior debacle un año después, los negocios en el recinto ingresaron en una etapa de transición con consolidación de las empresas que muestran resultados positivos y a la vez profundización de la crisis de las cotizantes con quebrantos. Nada hace prever un cambio de esa tendencia en el corto plazo y, por ese motivo, la selectividad es el comportamiento más difundido entre los operadores. La eventualidad de sorpresas, o sea ganancias extraordinarias por el salto de las cotizaciones, estará reservada a empresas que en estos momentos están transitando por agudos procesos de reestructuración que, concluido el ajuste, podrán mostrar utilidades crecientes.

Por otro lado, durante este año los operadores que prefirieron destinar sus inversiones a la compraventa de títulos públicos no tienen de qué quejarse. Las paridades de los bonos no dejaron de subir, triturando los reiterados pronósticos que adelantaban que ya habían alcanzado su techo. Nadie imaginaba, por ejemplo, que los Bocon previsionales, considerados en el momento de la emisión "papeles basura", cotizarían tan cerca de su valor nominal. Será muy poco probable que otro título público pueda repetir un recorrido tan extraordinario en 1994: la aspiración será conseguir una ganancia de 15 a 20 por ciento con los bonos Brady, papeles que se perfilan como las vedettes del mercado.

Este posible escenario permite entender la preocupación de los financistas, que acortan el descanso veraniego para no perderse nuevos negocios (no es que tienen menos vacaciones: en estos momentos, la moda en la City es ir a Europa en temporada alta o a esquiar a Chile en julio). Los responsables del área de mercado de capitales de los bancos han desplazado a los gerentes financieros, debido a que la tarea de prever el comportamiento monetario del sistema dejó de ser relevante. La colocación de nuevos títulos de deuda emitidos por compañías, renovados instrumentos financieros (por ejemplo, securitización de activos) y las varias subastasde los paquetes accionarios en poder del Estado de empresas privatizadas integrarán el menú de operaciones. En ese sentido, las ventas que realizará Economía, como quedó demostrado este año con YPF, con Puerto y, fundamentalmente, con Costanera, serán la mejor oportunidad para obtener ganancias de capital interesantes.



## La cantidad de $ que existen
(en millones)

| | en $ |
|---|---|
| Cir. monet. al 16/12 | 10.684 |
| Tasa monet. al 16/12 | 14.684 |
| Depósitos al 14/12 | |
| Cuenta corriente | 2574 |
| Caja de ahorro | 2470 |
| Plazos fijos | 5754 |

Nota: La circulación monetaria en la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



## Acciones

| | Precio (en pesos) | | Variación (en porcentaje) | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Viernes 10/12 | Viernes 17/12 | Semanal | Mensual | Anual |
| Acindar | 1,14 | 1,10 | - 3,5 | 2,8 | - 26,2 |
| Alpargatas | 0,69 | 0,708 | 2,6 | 3,7 | 0,0 |
| Astra | 2,21 | 2,11 | - 4,5 | 5,5 | - 6,1 |
| Atanor | 0,34 | 0,41 | 20,6 | 24,2 | - 58,2 |
| Bagley | 4,43 | 4,55 | 2,7 | 10,4 | - 7,6 |
| Celulosa | 0,24 | 0,26 | 8,3 | 2,0 | - 42,2 |
| Comercial del Plata | 6,35 | 6,32 | -0,5 | - 4,2 | 18,1 |
| Siderca | 0,52 | 0,515 | - 1,0 | - 1,9 | - 8,4 |
| Banco Francés | 10,85 | 10,65 | - 1,8 | 8,1 | 99,6 |
| Banco Galicia | 9,30 | 9,10 | -2,2 | 14,5 | 117,1 |
| YPF | 25,70 | 24,40 | - 5,1 | - 1,0 | – |
| Indupa | 0,373 | 0,40 | 7,2 | 37,9 | - 16,7 |
| Ipako | 0,759 | 0,74 | - 2,5 | - 1,3 | - 63,7 |
| Ledesma | 1,18 | 1,18 | 0,0 | 10,3 | 105,2 |
| Molinos | 11,15 | 11,30 | 1,3 | 2,0 | 53,0 |
| Pérez Companc (*) | 5,98 | 5,55 | - 3,8 | 0,8 | 7,2 |
| Nobleza Piccardo | 3,60 | 3,95 | 9,7 | 8,2 | - 17,7 |
| CINA (Ex Renault) | 39,60 | 42,20 | 6,6 | 17,2 | 52,7 |
| Telefónica | 6,14 | 6,35 | 3,4 | 16,7 | 108,5 |
| Telecom | 5,16 | 5,35 | 3,7 | 17,3 | 90,1 |
| **Promedio Bursátil** | – | – | **2,1** | **8,1** | **37,7** |

(*) Pagó dividendo en efectivo.



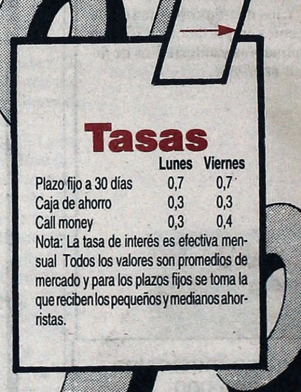
## Dólar
(Cotización en casas de cambio)

| | |
|---|---|
| **Viernes anterior** | **0,9980** |
| LUNES | 0,9980 |
| MARTES | 0,9980 |
| MIERCOLES | 0,9980 |
| JUEVES | 0,9980 |
| VIERNES | 0,9980 |

## Inflación
(en porcentajes)

| | |
|---|---|
| Diciembre | 0,3 |
| Enero 1993 | 0,8 |
| Febrero | 0,7 |
| Marzo | 0,8 |
| Abril | 1,0 |
| Mayo | 1,3 |
| Junio | 0,7 |
| Julio | 0,3 |
| Agosto | 0,0 |
| Setiembre | 0,8 |
| Octubre | 0,8 |
| Noviembre | 0,1 |
| Diciembre * | 0,2 |

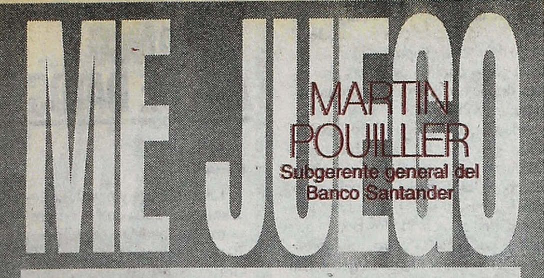
Inflación acumulada desde diciembre de 1992 a noviembre de 1993: 7,8 por ciento.
(*) Estimada



## Tasas

| | Lunes | Viernes |
|---|---|---|
| Plazo fijo a 30 días | 0,7 | 0,7 |
| Caja de ahorro | 0,3 | 0,3 |
| Call money | 0,3 | 0,4 |

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.




*–¿Qué va a pasar en el mercado de capitales en 1994?*

**–Creo que será uno de los mercados más atractivos de la economía. Por un lado, todas las empresas privatizadas tendrán que salir a capturar fondos en la plaza financiera para encarar sus proyectos de inversión. En esta etapa esas compañías ya empezarán a mostrar resultados positivos de sus negocios, con lo que podrán extender los plazos de financiamiento y reestructurar su deuda de corto plazo. Por otro, el resto de las empresas también van a tener que acelerar sus procesos de ajuste, lo que las llevará a incrementar su endeudamiento. En tanto, no hay que olvidarse que el Estado venderá los varios paquetes accionarios de empresas privatizadas que aún tiene en su poder. El mercado de capitales es muy competitivo, hasta un punto que ya es exagerado. La buena performance económica de la Argentina y la disminución de la tasa de interés internacional derivó en que casi todos los bancos de inversión más importantes del mundo quieren participar en la plaza local.**

*–¿Cuál es la perspectiva de las inversiones en títulos públicos y acciones?*

**–Mientras la economía no se desvíe del actual rumbo, sin flexibilizaciones motivadas por razones políticas, disminuirá el riesgo país y por consiguiente mejorarán las paridades de los títulos públicos. Obviamente, que los bonos no subirán en la magnitud de este año, pero tienen posibilidades de realizar un buen recorrido. Las acciones, por su parte, serán una buena alternativa, pero selectivamente. Algunas empresas, que culminarán sus procesos de ajuste, registrarán fuertes apreciaciones; mientras que otras seguirán con tendencia negativa. En este último grupo se ubicarán las papeleras y las petroquímicas, que participan de sectores que no muestran señales alentadoras.**

*–¿Qué acciones le gustan?*

**–Las empresas que operan en los sectores de servicio, energético, petrolero, bancos, construcción y automotor.**

*–¿Cuál será la mejor inversión de 1994?*

**–No me animaría a mencionar un papel determinado. Pero si tengo que apostar, creo que el mejor retorno lo ofrecerán las acciones.**

*–El próximo año habrá elecciones de constituyentes, para definir los candidatos y, finalmente, las presidenciales. ¿Este maratón de elecciones generará incertidumbre en el mercado?*

**–Los operadores no esperan resultados sorpresivos en esos comicios. Sin embargo, si se percibe que se están flexibilizando las reglas económicas en búsqueda de réditos políticos, los financistas reaccionarán negativamente.**

*–¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?*

**–No me imagino un escenario con una paridad cambiaria distinta a la actual.**



## Bónex en dólares

| Serie | Precio Viernes 10/12 | Precio Viernes 17/12 | Variación (en porcentaje) Semanal | Mensual | Anual |
|---|---|---|---|---|---|
| 1984 | 97,30 | 96,60 | - 0,7 | - 0,4 | 9,2 |
| 1987 | 94,90 | 94,70 | - 0,2 | 0,2 | 19,0 |
| 1989 | 91,50 | 90,75 | - 0,8 | - 0,3 | 26,7 |

**Nota:** Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.




La arremetida final de los negociadores de 117 países, esta semana en Ginebra, logró un acuerdo comercial global de 7 billones en diez años. Pero dejó abierta la disputa en áreas clave como el mercado audiovisual y los servicios marítimos.

### Dos fracasos del GATT

# LAS ULTIMAS BATALLAS

"El verdadero perdedor es el pueblo de Europa. Tendrán menos opciones", dramatizó Jack Valenti, el jefe de la Asociación Cinematográfica de Estados Unidos, el martes, en el hotel Intercontinental de Ginebra. En la vereda opuesta los ministros de Cultura y de Comunicaciones de Francia celebraron su "victoria" por mantener la transmisión audiovisual fuera del acuerdo con Estados Unidos en el marco del GATT. Fueron las esquirlas de las últimas batallas –también fracasó el intento de acordar una apertura sustancial de los servicios marítimos– minutos antes de concluir la Ronda Uruguay.

Valenti enfatizó que la disputa agudizada desde fines de noviembre tuvo mucho menos que ver con la preservación de la cultura europea de lo que alegaron Francia y otros protagonistas del Viejo Continente. Según él Estados Unidos conquistó una franja creciente de las exhibiciones de films en Europa (estimada en 80 por ciento), debido a la pobreza de ofertas de los productos locales, que fue la que hizo descender el público en las exhibiciones de películas francesas.

De hecho, entre 1983 y 1992 la audiencia de films galos en cines de ese país cayó de 90 millones por año a 48 millones. En el mismo período el público de films norteamericanos en EE.UU. declinó ligeramente de 70 a 68 millones. Y ese ítem es el segundo en el ranking de exportaciones norteamericanas.

Sin embargo, los negociadores no se pusieron de acuerdo y debieron apartar el tema para evitar un fracaso del acuerdo global. El punto al que se arribó puede sintetizarse glosando los cuatro puntos de la propuesta final estadounidense, presentada a las 3 de la mañana del martes:

• La Unión Europea podría continuar reservando el 51 por ciento de la programación local de televisión a producciones no norteamericanas. Pero EE.UU. quería que eso se aplicara las 24 horas del día como un todo. En la actualidad, por ejemplo, Francia prohíbe los programas no europeos en todo el horario central.

• Para señales de satélite, por cable y otros del futuro, en que puede haber en breve hasta 300 señales, Estados Unidos se declaró dispuesto a aceptar que la UE reserve 50 a 70 por ciento de todos los canales, pero se opusieron a las exigencias europeas de que cada canal transmita obligatoriamente 51 por ciento de contenido europeo. Entre los actuales canales, esa medida excluye al Commedy Channel, Nickelodeon, el canal de Disney y el Discovery Channel, y genera problemas al Sky One y el Sky Movies Plus, por ejemplo.

• Los artistas y productores norteamericanos deben tener–según la posición de EE.UU.– derecho a su parcela justa de la recaudación fiscal cobrada sobre cintas vírgenes de sonido y video, pero se comprometerían a invertir los recursos obtenidos en las industrias de cine y televisión de Europa.

• Los canales de programas codificados y a pedido no deberían ser restringidos, ya que los consumidores pueden tener la opción de asistir a un film en vez de otro y pagar por la alternativa.

Lo que la Unión Europea ofreció en su última propuesta fue mantener la actual legislación asumiendo el compromiso de no ampliar el 51 por ciento de reserva de programación. Prometió además iniciar negociaciones irrestrictas sobre cómo el sector audiovisual debe ser conducido multilateralmente.

El negociador norteamericano Mickey Kantor no dudó entre la opción de rechazar la propuesta de la UE o aceptar un acuerdo que "habría consagrado el principio de limitación de los derechos de los teleespectadores a ver lo que deseen, y reconocido un sistema que niega a los artistas y productores el derecho a recursos que ganaran legalmente por medio de royalties".

Según el secretario estadounidense, "podemos promover los intereses de nuestros artistas, intérpretes y productores –y el flujo libre de informaciones– reservando todos nuestros derechos legales en respuesta a políticas que discriminan en esas áreas". Valenti, sin embargo, dio pocas chances a las posibilidades concretas de que EE.UU. pueda ejercer retaliaciones en la materia.

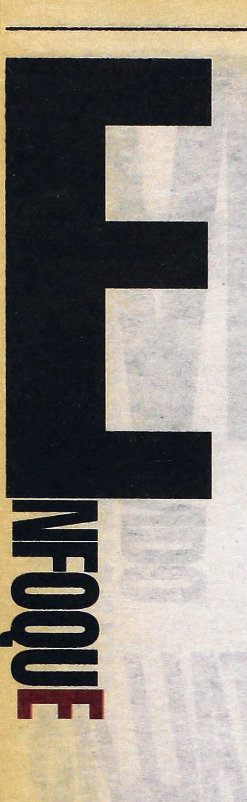
En el caso de servicios marítimos, EE.UU. había ofrecido apertura para apenas 3 por ciento del mercado de transportes gubernamentales no cubiertos por acuerdos. Pero como no hubo una masa crítica de ofertas de por lo menos 30 países, se decidió dejar de lado la liberalización de un área de especial interés para países europeos fuertes en el sector como los nórdicos y Grecia.

Director general del GATT, Peter Sutherland.

AFP

### GANANCIAS SIN INFLACION

La reducción de las barreras comerciales acordadas en el GATT representará un estímulo extra de 745 millones de dólares anuales al comercio mundial de bienes hasta el año 2005 (es decir, un incremento de 12 por ciento y un valor extra de más de 7 billones en la década) y elevará la renta mundial en por lo menos 230 mil millones. Los cálculos realizados por los economistas del GATT para la última etapa de las negociaciones multilaterales se aproximan a otras estimaciones recientes hechas por la OCDE y el Banco Mundial. El estudio tomó en cuenta sólo la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias sobre los productos y subestima sustancialmente los probables efectos plenos de la Ronda. Ello es así porque ignora el estímulo al comercio mundial de servicios, los beneficios derivados del fortalecimiento de las normas comerciales en general y las ganancias dinámicas por el aumento de la confianza de las empresas y, por lo tanto, de las inversiones. El estudio mostró que, aun sin considerar la porción correspondiente a Estados Unidos y Europa, la apertura de mercados será considerable. Los países desarrollados ofrecieron una reducción media de 38 por ciento en las tarifas sobre importaciones de bienes industriales y de 36 por ciento en productos agrícolas. La proporción de importaciones fabriles que ingresa en los países ricos exentas de impuestos pasará de 20 a 43 por ciento, mientras subirá de 22 a 45 para los productos de las naciones en desarrollo. Y la ventaja del crecimiento vendrá sin inflación, según Patrick Foley, asesor económico principal del Lloyds Bank de Londres. El experto consideró que las reformas agrícolas tendrán un impacto doble: los precios en los mercados internacionales deberán subir a medida que se corten los subsidios a la agricultura y caigan los excedentes exportables, mientras los alimentos (en los países consumidores del norte) se abaratarán.




*(Por Marcelo Zlotogwiazda)*
Muchos opinaron que la protesta riojana y el desborde santiagueño son el resultado lógico de lo que el programa de Convertibilidad hizo hasta ahora. La sensación es que como resultado de la política que aplica Cavallo las provincias reciben menos dinero que antes y que como consecuencia de ello sus gastos en remuneraciones, servicios e infraestructura han disminuido. Pero los datos indican otra cosa.

De acuerdo con la información oficial, el total de recursos de origen nacional que recibieron las provincias este año es el mayor de los últimos diez. Tampoco tienen razón los que señalan que las provincias se perjudicaron con el Pacto Fiscal firmado en setiembre: mientras que en el período enero-agosto de 1992 obtuvieron desde Buenos Aires un promedio mensual de 931 millones, a partir del Pacto la cifra nunca bajó de 1000.

Y al compás de ese incremento en los fondos nacionales y también del aumento que tuvieron en su propia recaudación (4148 millones de pesos en 1991 y 7527 millones este año, a valores corrientes), el gasto público de las provincias subió significativamente: en 1991 gastaron 14.500 millones, el año pasado 18.400, y se estima que este año las erogaciones totales sumarán 22.500 millones.

Sin embargo, y pese a que los números anteriores se repiten en su debida proporción en Santiago del Estero (en 1992 gastó un promedio mensual de 41 millones y este año de 52), la situación de la provincia es catastrófica. Su aparato recaudatorio sólo junta el 10 por ciento de lo que gasta, y aun computando lo que recibe de la Nación, incurre en un déficit mensual de más de 15 millones que a la larga desembocó en la cesación de pagos de los últimos tres meses. Y pese a que las remuneraciones (crecieron de 20 millones por mes en 1992 a 36 en 1993) se llevan el 70 por ciento del presupuesto, los salarios públicos son miserables. O mejor dicho, la mayoría de los salarios públicos, ya que por ejemplo el titular de la Corte Suprema embolsa 18.000 pesos por mes.

Sin desmerecer el altísimo grado de corrupción, de ineficiencia en el gasto y de ineptitud del aparato de gobierno, no es casual que Santiago haya estallado a los pocos días de que el ex gobernador Fernando Lobo y Cavallo acordaran una asistencia extra de 60 millones a cambio de un plan de ajuste muy duro que entre otras cosas incluía cese de contratos y pases a disponibilidad de agentes públicos. Con despreocupación o ignorancia, el ministro creyó que la misma receta que le funcionó a nivel nacional también iba a cuajar en una provincia donde el 75 por ciento del PBI lo genera el Estado, donde el empleo público es la principal fuente de trabajo (47 agentes por cada 1000 habitantes, con un salto de 24.253 en 1983 a más de 30.000 ahora), y donde los efectos reactivantes de la estabilidad sobre la producción privada son para los santiagueños apenas fenómenos ajenos que sólo viven las grandes ciudades del país.

Para Cavallo, el ajuste en las provincias es un requisito elemental para la continuidad de su plan. Por un lado, porque precisa que rebajen los impuestos provinciales para reducir de esa manera los costos empresarios y viabilizar así el mantenimiento del dólar congelado.

En segundo lugar, porque el Fondo Monetario lo presiona no sólo para que cierre la canilla de las asistencias extraordinarias a las provincias, sino también para que las empuje a reducir el gasto. Al respecto, en un memo sobre la estrategia de negociación con el FMI que le envió esta semana, el subsecretario Joaquín Cottani le escribió que "el inconveniente desde el punto de vista de la posibilidad de bajar el gasto público es en las provincias, donde no tenemos el compromiso de los gobiernos".

Además, los desequilibrios provinciales –en condiciones endebles como Santiago y La Rioja están Catamarca, Chaco, Salta, Formosa, e incluso estaría Río Negro si no pudiese acudir a reventar en el mercado los Bocon que recibió por regalías petroleras– preocupan a los inversores extranjeros. Sin ir más lejos, en la calificación de riesgo BB (por debajo del BB+ que esperaba Economía) que la agencia de Chicago Duff & Phelps le otorgó a los títulos argentinos conspiraron en contra tres factores: laalta proporción de los intereses de la deuda sobre la capacidad de generar divisas a través de exportaciones, el tema irresuelto de los juicios contra el Estado, y la situación de las provincias.

La City vivió el jueves y gran parte del viernes con mucha preocupación. Debido a los incidentes de Santiago, pero fundamentalmente por las versiones e informaciones que indicaban una pérdida de poder por parte de Cavallo. Cierto alivio llegó a última hora cuando se supo que no era Aráoz (rival suyo en Córdoba) sino un hombre de su más estrecha confianza –Juan Schiaretti– quien se hará cargo de la intervención.

De todas formas, el problema de las provincias sigue sin resolverse: Cavallo necesita al mismo tiempo calmar los ánimos (en marzo o abril hay elección de constituyentes) y poner a dieta a muchas provincias donde lo que sobra es hambre, donde el recurso de las privatizaciones no es tan fácil, y donde difícilmente una administración más prolija y honesta alcance para compensar serios inconvenientes estructurales.

# BANCO DE DATOS

### GRAFEX

La azucarera y papelera Ledesma, asociada con la empresa trasandina Mex, adquirió el 70 por ciento de las acciones de Grafex San Luis, que concentra el 25 por ciento del mercado de cuadernos del país. Mex es líder en Chile en el negocio de cuadernos y artículos de escritorios, con dos plantas en Viña del Mar y con una facturación de 50 millones de dólares anuales. Ledesma, que este año se benefició con la suba espectacular del azúcar en el mercado internacional, pagó por Grafex San Luis unos 10 millones de dólares, de los cuales 3,5 millones fueron aportados por Mex.

### CREDICOOP

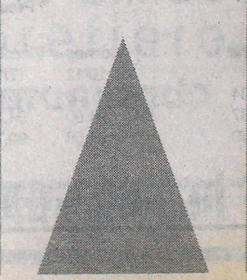
El principal banco cooperativo del país lanzó al mercado su segunda Obligación Negociable, en esta oportunidad por 15 millones de dólares. El bono a 2 años de plazo ofrece un rendimiento efectivo anual de 8,25 por ciento anual y recibió la calificación de doble A por parte de las agencias evaluadoras de riesgo. Credicoop utilizará esos fondos para otorgar préstamos de evolución e inversión para pequeñas y medianas empresas.

### RANKING

Los bancos minoristas saben que si no cuentan con una extensa red de sucursales no podrán sobrevivir en el actual mercado financiero. Los especialistas sostienen que el punto de equilibrio en ese sector estaría en alrededor de 50 a 60 agencias, aunque destacan que para ser líderes es necesario superar la barrera de las 100. El primer puesto en el ranking de bancos por cantidad de sucursales lo ocupa, obviamente, el Nación, con 528 agencias. Luego le siguen el Provincia de Buenos Aires, con 315 sucursales, Provincia de Córdoba, con 184, y recién en el cuarto y quinto lugar aparecen las entidades de capital nacional, el Galicia y Río, con 169 agencias cada una. La tabla de posiciones la continúan el Crédito Argentino, con 117, el Provincia de Santa Fe, con 112, el Quilmes, con 87 y Credicoop, con 85 sucursales.

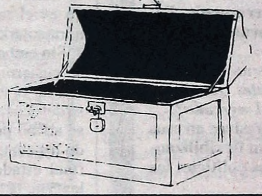
### BANCO CIUDAD

Las diferentes cámaras empresarias (CGI, CGE y UIA) y el Banco Ciudad decidieron constituir el Bureau para la Competitividad y las Inversiones de la Ciudad de Buenos Aires. Esta iniciativa tiene como objetivo la promoción económica de la Capital, además de contribuir a potenciar las posibilidades de comercialización externa de las firmas locales.



# EL BAUL DE MANUEL



## Vuelta al día en 80 minutos

En la creación de teorías económicas juegan tres factores: 1) La realidad económica que, "como muchas otras clases de maquinaria, su influencia es sólo perceptible cuando se descompone" (Stuart Mill). 2) Los economistas, supuestamente capaces de descifrar, en el caos aparente de los fenómenos, relaciones de causa-efecto o de interdependencia. 3) El producto de la actividad de los supradichos, llamado "teoría económica". Y esto vale tanto para la economía de nuestro tiempo como para la economía del pasado. Si a usted le fascina esta última, habrá notado que intervienen esos mismos elementos, pero en tiempo pasado: 1') la realidad que tenían en cuenta los economistas pretéritos (por ej., Europa en 1815, al caer Napoelón); 2') aquellos economistas, con sus grandezas y limitaciones individuales (por ej., David Ricardo); 3') sus teorías y modelos (por ej., la teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional). El factor 3' suele estudiarse mediante modelos matemáticos contemporáneos. En cambio, 1' y 2' son de naturaleza eminentemente histórica, y su tratamiento exige una formación profesional en historia.

Me di cuenta de ello mientras estudiaba la licenciatura en Economía. Por entonces la facultad tenía un cuerpo de profesores de historia como no creo vuelva a repetirse: Sergio Bagú, Enrique M. Barba, Tulio HalperínDonghi, Sergio Beyhaut, José M. Mariluz Urquijo, Enrique Wedovoy, Benito Díaz, Andrés Allende, Horacio J. Cuccorese, Horacio Pereira, y acaso otros que se me escapan. Además de aquellos docentes maravillosos, no pesaba menos en mis decisiones el ejemplo de Marshall, quien a pesar de haberse formado inicialmente en matemática, otorgaba gran importancia al dominio del fondo histórico de la economía. De tal modo, a las aulas de Económicas añadí las de Filosofía y Letras, para cursar la carrera de historia. Pero fue apenas un entusiasmo: poco imaginativo, con fuerza estrujaba mis neuronas sin conseguir recrear en mi mente hechos históricos ocurridos en épocas y lugares demasiado remotos. ¿Cómo imaginar un mundo de cazadores y recolectores?, ¿o el feudalismo?, ¿o un rapto en el serrallo?, ¿o La Bastilla?, ¿o un virrey con el título de conde de Buenos Aires?, ¿o el Far West?, ¿o las epidemias de cólera?, ¿o la gestión de Juárez Celman?, ¿o las *cosas nuevas* de León XIII?

Pero hoy todo cambió. ¿No es economía de recolección de frutos el modo de privatización seguido?, ¿no es modo de producción feudal el aplicado en explotaciones del Norte?, ¿no imita a la ópera de Mozart el reciente grotesco puntano?, ¿no son los presos de Catamarca, sin proceso o sin condena –13 de ellos muertos–, idénticos a los encarcelados en La Bastilla? La fuga, fusil en mano, del Malevo Pereyra, ¿qué puede envidiarle a Jesse James o a Billy the Kid? ¿Y la epidemia que viene, con el nuevo vibrión mutante, en qué será distinta de la de 1886? ¿No es el modelo privatista de hoy como el de 1887? La flexibilización laboral, ¿no retrotrae al mundo sin derecho obrero de 1891? Por si algo faltase, el presidente de nuestra república asume, en virtud precisamente de ese cargo, una dignidad antirrepublicana: el mismo título que Buenos Aires dio a Liniers. Por lo dicho, deploro haber dejado Historia, y aconsejo sinceramente a los jóvenes abandonar lo que hagan y aprovechar, para enriquecer sus vivencias y conocimientos, los infinitos mundos del pasado que el propio país les ofrece hoy.

## ¡Adiós, pampa mía!

Es axiomático que no hay producción sin empleo de algún insumo. Y todo aquello que hace posible la producción es un "agente" o "factor". ¿Cuántos tipos de factores hay? Para la economía clásica, sólo tres: tierra, trabajo y capital. Para aquellos economistas, *trabajo* y *tierra* no eran fruto de los procesos productivos, sino que preexistían a la producción, por lo que los denominaban *factores primitivos u originarios.* El capital, por su parte, lo consideraban formado por mercancías, y cómo éstas resultaban de la producción, era *ipso facto* un *factor producido.* Eran creencias erróneas: el "trabajo", en tanto capacidad productiva de una persona, depende de su educación y entrenamiento, que a su vez depende de la situación económica y nutricional en que se desarrolló desde el momento de su concepción en el claustro materno. La vida misma está expuesta a mayor vulnerabilidad en los dos primeros años de vida a causa de enfermedades por desnutrición. El "trabajo" es, pues, una función de la distribución del ingreso, de la tasa de crecimiento y aun de los ciclos económicos. Es –como dicen los economistas matemáticos– una "variable endógena" del modelo.

Y lo mismo cabe afirmar de la "tierra", en tanto capacidad productiva del suelo. Por ejemplo: el suelo de la pampa húmeda no habría adquirido sus sustancias nutrientes sin propagarse, a lo largo de siglos, el ganado cimarrón implantado por el hombre, y no habría rendido frutos sin las roturaciones de tierras eriales, puestas en cultivo por colonos venidos de zonas agrícolas de Europa, que dieron su vida a la tierra. Ricardo aumentó la confusión al desvincular la capacidad productiva del suelo de la actividad humana y considerarla inalterable, en su definición de la renta de la tierra: "Pago al propietario por el uso de las fuerzas *originales e indestructibles* del suelo". El error fue por partida doble: se ignoró el necesario aporte del hombre a la capacidad productiva del suelo, y asimismo su responsabilidad en la destrucción de su fuerza.

La fuerza productiva del suelo pampeano fue vista por Belgrano, Cerviño, Vieytes y otros. Recién desde 1880 fue el eje fundamental de una expansión económica sustentada en inmigración masiva y construcción de ferrocarriles y puertos. La tierra se dio en propiedad no al trabajador agrícola, sino como premio militar o a cambio de aportes financieros a la campaña contra el indio. A diferencia de EE.UU. y Australia, se difundió el modo de *propiedad ausentista* y su complemento, el arrendamiento y la aparcería como régimen de tenencia. La explotación intensiva, el monocultivo, la ausencia de controles de erosión fueron empobreciendo el suelo pampeano. A ello se han venido a sumar en fecha reciente las inundaciones, con sus secuelas de pérdida de cosechas y de solvencia por los agricultores, no acompañadas por una condonación de las deudas financieras de los productores afectados. Cuatro milenios antes este problema ya había encontrado solución: "Quien se obligó por una deuda que exige intereses y las lluvias inundaron su campo y llevaron su cosecha, ese año no dará trigo a su acreedor, empapará su tableta y no dará el interés de ese año" (*Código de Hammurabi*, $ 48). Muy optimista fue quien señaló a la Argentina como país del futuro, por poseer amplia clase media, alimentos y energía. Hoy sabemos que todo eso se termina, que el que no cuida no tiene.